



2018年5月18日

各 位

会社名 株式会社アイティフォー
代表者名 代表取締役社長 東川 清
(証券コード 4743 東証第一部)
問合せ先 取締役管理本部長 中山 かつお
(TEL. 03-5275-7841)

中期経営計画（2018年度～2020年度）の策定に関するお知らせ

当社は、第2次中期経営計画（2018～2020年度）「Challenge to 2020」を策定いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 第2次中期経営計画の位置付け

- (1) クラウド化が進展する環境の下、ビジネスモデルの転換に適応する
- (2) 当社が強みを持つ分野と戦略商品・新市場の拡大を図る
- (3) 将来の収益拡大の基盤を固める

2. 第2次中期経営計画コンセプト

- (1) 事業基盤を固める
- (2) 断トツ(圧倒的 No. 1)を目指す

3. 基本方針

- (1) 強い事業領域での競争力維持
- (2) 戦略商品の販売拡大
- (3) 新しい市場の開拓
- (4) 新技術の獲得・展開

4. 数値目標(連結)

	売上高	営業利益	ROE
2021年3月期計画	14,000百万円	2,300百万円	10%以上
(参考) 2018年3月期実績	11,831百万円	1,535百万円	9.3%

<添付資料>

第2次中期経営計画資料

以 上

第2次中期経営計画

Challenge to 2020

～ Contribute to Local Society～

2018年5月18日

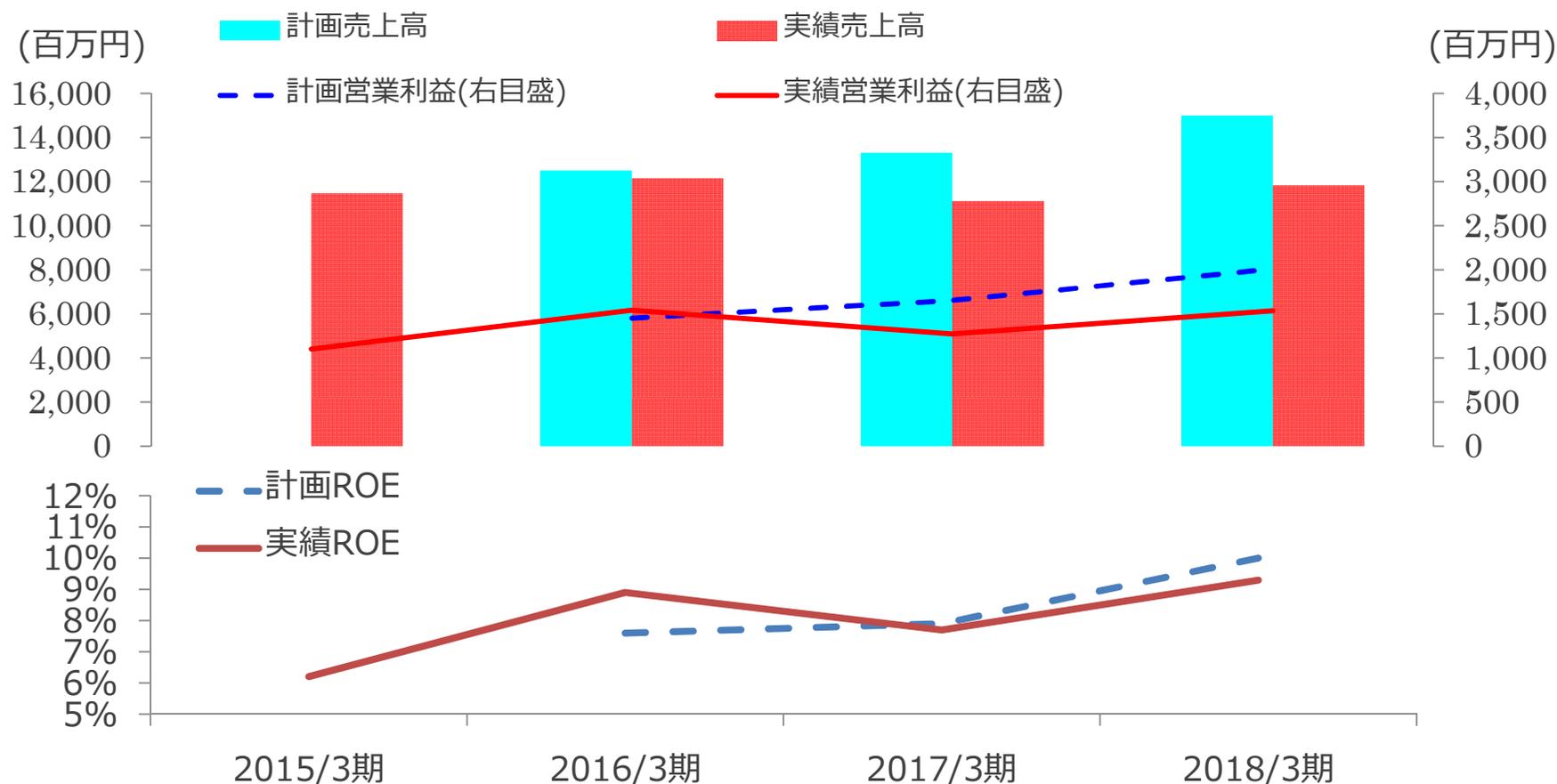


第1次中期経営計画の振り返り(1)



計画を下回った事業は、基盤ソリューション、公共システム。大手顧客の落ち込み、公共システムにおける更改需要の低迷等による事業進捗の遅れが計画未達成の大きな要因。

● 業績目標と実績





- 基本方針とその状況

基本方針	結果	評価
公共システム事業の 売上構成比20%	2015/3期の11.9%から、2018/3期には17.1%まで上昇。 BPOが拡大する一方で、ソフトの売上に繋げるのに時間を要した。	△
既存事業の継続的成長	2015/3期と比較して金融、公共、流通ECが拡大した。	△
システムソリューション 品質の継続的向上	PMP取得者数が増加し、粗利率は全体で見ると向上したが、事業によりバラつき。	△
M&Aの推進	案件の実現化は出来ず。	—



少子高齢化や人口減少に伴う労働者人口減少の時代を迎え、生産性の向上が喫緊の課題。以下は、当社事業と関連のあるトピックのまとめ。

該当事業	トピック	概要
全社	人口減少 経済の地域間格差	地方から三大都市圏への人口流出が、労働力人口の減少と消費市場の縮小という需要/供給の両面から地方経済に負の影響を与えている
全社	高齢化の進展	労働力、消費の減少、医療費負担の増大等が懸念される一方で、アクティブシニア向けの事業拡大、社会福祉事業の拡大が想定される
全社	クラウド化	ハードウェアからソフトウェアへの流れは今後も継続し、ビジネスモデルが変化する
全社	新技術	AIやIoT等新技術を活用したビジネスの拡大
全社	元号改元	新元号に対応する必要がある



該当事業	トピック	概要
フィナンシャル	フィンテック	新規ソリューションの拡大が期待できる一方で、既存ビジネスが陳腐化するリスク
流通・EC	消費税10%増税 軽減税率制度 割賦販売法改正	税制と法律の改正に対応する必要があるフィナンシャル事業にも寄与
公共	地方公務員法 改正	多様化する行政需要に対応するため、BPOやRPAなど効率的な執行体制への動きが加速
CTI	働き方改革	RPAソリューションの販売拡大機会
基盤	次世代技術	次世代移動通信システム「5G」サービス開始や2020年1月にWindows7のサポート終了などに応じた需要が発生



- **事業基盤を固める**
- **断トツ(圧倒的No. 1)を目指す**

を第2次中期経営計画コンセプトとし、以下の基本方針で臨みます。



①強い事業領域での競争力維持

金融、公共の債権管理ソリューションで優位性を持っている分野での競争力維持のための開発等

②戦略商品の販売拡大

キャッシュレス化を実現する iRITSpay

労働生産性向上と付加価値を創造する RPA



③新しい市場の開拓

取引深耕による市場拡大

戦略テーマに沿ったM&Aによる市場拡大

各事業部重点領域

(金融：AML/CFT※ 流通：専門店等)

※Anti-Money Laundering / Counter Financing for Terrorismの略称

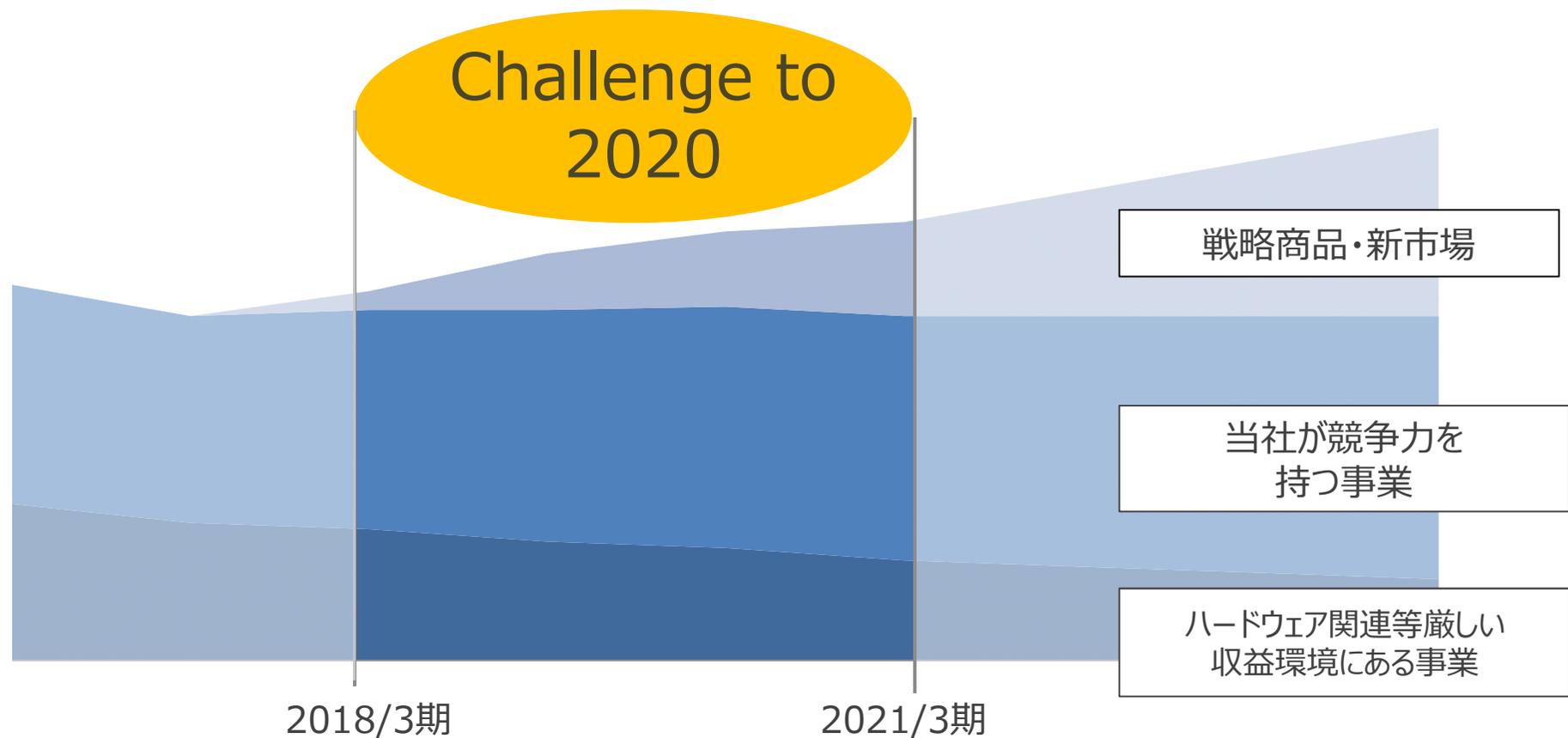
④新技術の獲得・展開

当社クラウドサービスIPaC、AI、IoT、ブロック

チェーン、チャットボットを活用する新商品



- ・クラウド化が進展する環境の下、ビジネスモデルの転換に適応する
- ・当社が強みを持つ分野と戦略商品・新市場の拡大を図る
- ・将来の収益拡大の基盤を固める





音楽を通じた地域貢献

アクティブシニアに向けた音楽イベント等文化的な生活プランの提供



中期経営計画

Challenge to 2020

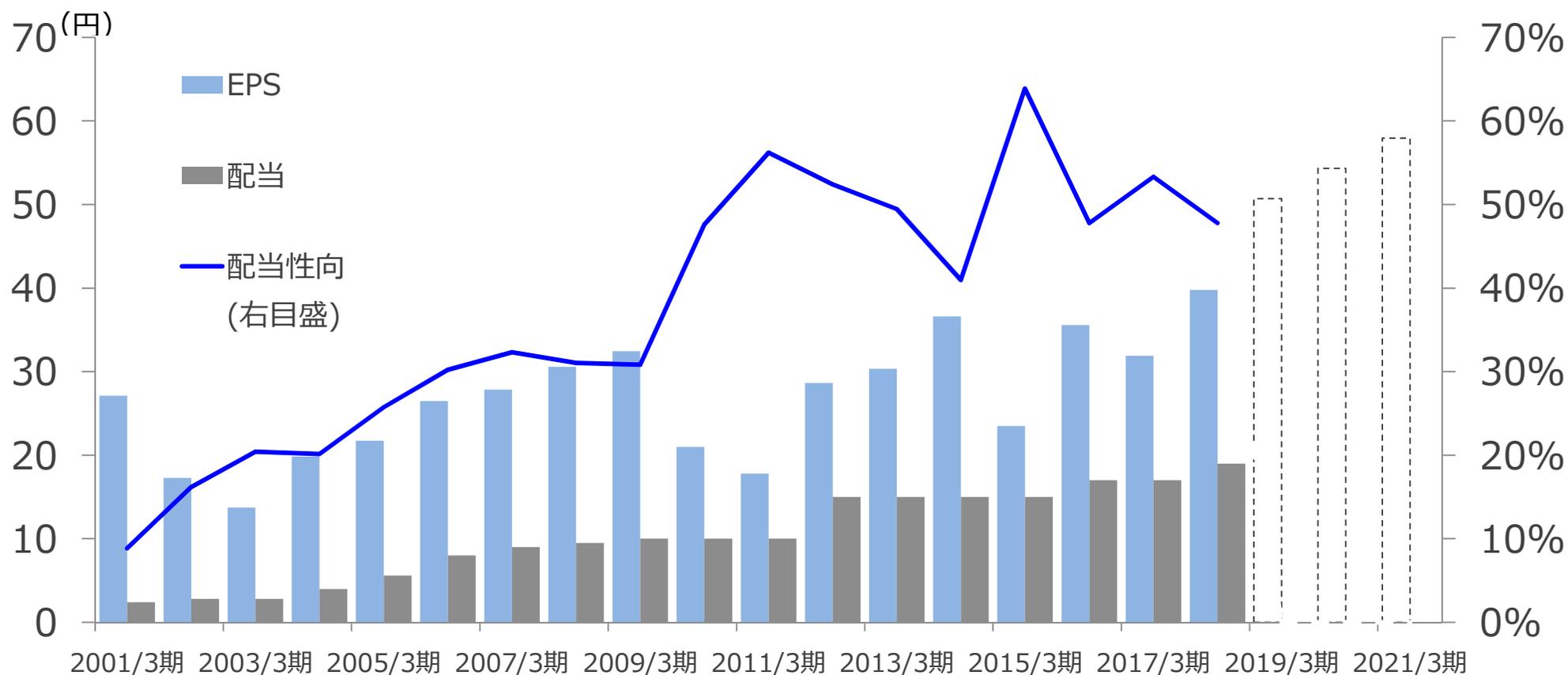
2021年3月期目標

売上高	140億円
営業利益	23億円
ROE	10%以上



当社は、連結配当性向30%以上を目処に安定的かつ継続的な配当を行うことを基本方針とし、上場以降の減配はありません。

当社株式公開以降の配当推移



※2005/3期以前については権利落ち修正済み